

Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara, 3 (2), 2020, 134-147

Available online at: <http://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/PPM>

DOI: <https://doi.org/10.29407/ja.v3i2.13628>

Pengembangan Potensi Usaha Dupa Menjadi Produk Unggulan

Endi Sarwoko^{1*}, Moh. Ahsan², Iva Nurdiana Nurfarida³

¹endiswk@unikama.ac.id

^{1,3}Program Studi Manajemen

²Program Studi Teknik Informatika

^{1,2,3}Universitas Kanjuruhan Malang

Received: 01 09 2019. Revised: 21 01 2020. Accepted: 04 02 2020

Abstract: The aim of the community service program is to develop business potential in partner village, namely Petungsewu Village, Wagir District, Malang Regency, so that they can become the village's superior products. The problem faced by partner villages is the value added of incense products are still low because it only focuses on raw incense, does not have its own market, because incense production is still based on orders, and the availability of raw material is often lacking. The first solution is of producing incense fragrances is given a brand whose marketing applies a partnership pattern with successful incense entrepreneurs, the second solution is to assist brand design and brand registration, and the third solution is to increase production of bamboo sticks by machine. The approach in implementing this service is Community Based Participatory Research (CBPR), which is a collaborative approach with the aim of overcoming problems in the community. The method is used in the form of assistance and consultation for making incense and packaging carried out by partners from successful entrepreneurs, mentoring and consultation on trademark registration, and substitution of science and technology in the form of using a bamboo stick refiner. The result of the activity there was an increase in value added because it had been produced and sold fragrant incense with "Mount Katu" brand which was marketed by business partners to the island of Bali, there was an increase in bamboo stick production because it had been used the help of a bamboo stick grinding machine. The results of these community service activities have an impact on increasing community income in partner village.

Keywords: partnerships, incense, superior products, value added

Abstrak: Tujuan program pengabdian kepada masyarakat untuk mengembangkan potensi usaha dupa di desa mitra yaitu Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang, agar bisa menjadi produk unggulan desa. Permasalahan yang dihadapi desa mitra adalah nilai tambah produk dupa masih rendah karena hanya fokus pada dupa mentah, belum memiliki pasar sendiri, karena produksi dupa masih berdasarkan pesanan, dan ketersediaan bahan baku biting sering kekurangan. Solusi pemecahan masalah pertama dengan memproduksi dupa wangi kemasan diberi merek yang pemasarannya menerapkan pola kemitraan dengan pengusaha dupa yang sudah berhasil, solusi kedua melakukan pendampingan dan konsultasi desain merek dan pendaftaran merek, dan solusi ketiga peningkatan produksi biting bambu dengan mesin. Pendekatan yang digunakan dalam

pelaksanaan program pengabdian ini adalah *Community Based Participatory Research (CBPR)*, yaitu pendekatan kolaboratif dengan maksud mengatasi permasalahan di masyarakat. Metode yang digunakan berupa pendampingan dan konsultasi pembuatan dupa wangi dan pengemasan yang dilakukan oleh mitra dari pengusaha yang sudah berhasil, pendampingan dan konsultasi pendaftaran merek, dan substitusi ipteks berupa penggunaan mesin penghalus biting bambu. Hasil kegiatan adanya peningkatan nilai tambah karena telah menghasilkan dan menjual dupa wangi dengan merek Gunung Katu yang dipasarkan oleh mitra pengusaha ke pulau Bali, ada peningkatan produksi biting bambu karena telah menggunakan bantuan mesin penghalus biting bambu. Hasil dari kegiatan pengabdian ini memberikan dampak pada peningkatan pendapatan masyarakat di desa mitra.

Kata kunci: kemitraan, dupa, produk unggulan, nilai tambah.

ANALISIS SITUASI

Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi (Kemendes PDTT) menargetkan pemerintah daerah dan dunia usaha bisa mengembangkan program Produk Unggulan Kawasan Pedesaan (Prukades). Tujuan Prukades adalah untuk percepatan pertumbuhan ekonomi masyarakat di desa. Menurut Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi dengan model Prukades ini, sejumlah kementerian terkait akan memberikan dukungan bagi pengusaha maupun perbankan supaya lebih mudah untuk masuk ke desa (Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal Indonesia dan Transmigrasi, 2018)

Komitmen pemerintah untuk mengembangkan perekonomian desa melalui Prukades memang beralasan, sebab jika masing-masing desa bisa mengembangkan potensi unggulan, maka akan tumbuh usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang memiliki produk unggulan, dampaknya adalah pertumbuhan ekonomi desa meningkat, dan pendapatan masyarakat juga akan meningkat. Tujuan ini akan terwujud jika ada keterlibatan semua pihak baik pemerintah daerah, swasta, akademisi, pemerintahan desa dan para pelaku usaha itu sendiri. Pemerintah daerah bersama perguruan tinggi bisa melaksanakan program pemberdayaan masyarakat, pihak swasta juga perlu dilibatkan untuk menjadi mitra, dan pemerintahan desa bisa memfasilitasi pertumbuhan UMKM melalui BUMDes dalam mengembangkan para pelaku usaha di desanya.

Pemerintah Indonesia menyadari peran UMKM bagi perekonomian dan penyerapan tenaga kerja, sehingga berbagai program ditujukan untuk pengembangan UMKM, namun secara umum perkembangan UMKM belum sesuai harapan. Permasalahan umum yang

dihadapi UMKM adalah rendahnya kemampuan pemasaran, kemampuan membaca peluang pasar, dan memilih segmen pasar (Ghassani, 2015), masalah dengan tata kelola pemasaran produk (Hadiyati & Arwani, 2018), serta masalah kompetensi sumberdaya manusia dalam melaksanakan promosi (Harjoseputro & Herawati, 2018). Perlu upaya nyata dan berkelanjutan dalam pemberdayaan UMKM untuk memecahkan masalah khususnya aspek pemasaran. Pemerintah daerah harus mampu mengembangkan potensi daerahnya dan meningkatkan daya saing dalam menghadapi persaingan global (Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia, 2016). Pemberdayaan UKM harus dilaksanakan secara simultan dalam kerangka kerja yang komprehensif dengan berbagai upaya lain seperti di bidang pendidikan, pelatihan kerja, pemberdayaan masyarakat, pembangunan sosial dan pembangunan infrastruktur lainnya (Sukesti & Iriyanto, 2011).

Desa Petungsewu Kecamatan Wagir, merupakan salah satu desa di wilayah Kabupaten Malang yang memiliki potensi usaha dupa. Sebagian besar masyarakat desa Petungsewu sehari-hari adalah memproduksi dupa, dan hasil produksinya dipasarkan ke Pulau Bali. Usaha dupa di desa Petungsewu ini sudah berjalan cukup lama, dan turun temurun dari orang tua ke anaknya, namun dilihat dari perkembangan usahanya dari waktu ke waktu tidak mengalami perkembangan yang berarti, hasil usaha dupa sekedar untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, belum bisa ditekuni sebagai usaha yang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat.

Dupa adalah salah satu sarana ibadah bagi masyarakat yang beragama Hindu, karena untuk beribadah/berdoa masyarakat yang beragama Hindu akan membakar dupa, yaitu setiap pagi, siang dan sore, sehingga permintaan dupa khususnya masyarakat di Bali sangat tinggi. Dupa yang beredar di masyarakat dibedakan menjadi 2 yaitu dupa lokal yaitu dupa yang dihasilkan dengan cara manual oleh tenaga manusia, dan dupa import. Istilah dupa import karena awalnya dupa jenis ini diimport dan dikerjakan secara otomatis menggunakan mesin. Saat ini mesin pembuat dupa sudah banyak dijual di Indonesia, dan para pengusaha dupa besar sudah menghasilkan dupa dengan mesin ini, namun namanya masih disebut dengan dupa import.

Dupa lokal dan dupa impor memiliki segmen yang berbeda, disebabkan kualitas dan harga yang berbeda. Dupa impor harganya lebih mahal karena kualitasnya memang lebih baik, dan biasanya yang menggunakan dupa impor adalah masyarakat yang secara ekonomis kelas menengah ke atas, hotel-hotel, restoran, dan lain-lain. Dupa lokal harganya lebih murah, namun yang membutuhkan adalah masyarakat Hindu di Bali secara umum, khususnya

digunakan untuk ibadah sehari-hari atau disebut dupa *daily* (dupa harian), sehingga permintaanya dupa harian ini tetap masih tinggi.

Permasalahan yang dihadapi para pelaku usaha dupa di Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang di antaranya adalah:

1. Produksi dupa masih mentah, sehingga nilai tambahnya masih rendah. Para pelaku usaha dupa di Desa Petungsewu hanya memproduksi dan menjual dupa mentah, belum ada yang membuat dupa wangi siap jual. Padahal selisih harga antara dupa mentah dengan dupa wangi cukup banyak.
2. Belum punya pasar, para pelaku usaha dupa mentah hanya menyetor ke pulau Bali sesuai dengan pesanan. Dupa mentah yang dihasilkan masyarakat Desa Petungsewu dikirim kepada pengusaha dupa ke Bali. Jadi ketergantungan pada pengusaha di Bali sangat tinggi, produksi didasarkan pada pesanan, apabila pesanan meningkat seringkali tidak bisa dipenuhi, namun apabila pesanan berkurang tidak bisa menjual ke tempat lain, karena tidak memiliki pasar.
3. Bahan baku biting bambu untuk bahan dupa sering terlambat atau kurang, karena proses pembuatan biting bambu juga dilakukan secara manual oleh tenaga manusia. Salah satu bahan baku dupa adalah biting dari bambu, yang selama ini didapatkan dari masyarakat Desa Petungsewu sendiri. Sebagian masyarakat Desa Petungsewu juga sebagai penghasil biting bambu untuk produksi dupa, namun karena dibuat secara manual, maka hasil produksi biting juga terbatas, seringkali tidak bisa memenuhi permintaan dari pelaku usaha dupa.

Mengingat kebutuhan dupa lokal (dupa harian) masih tinggi, maka potensi produksi dupa lokal di Desa Petungsewu Kecamatan Wagir perlu untuk dikembangkan dan menjadi produk unggulan Desa Petungsewu Kecamatan Wagir. Hal ini bisa terwujud jika permasalahan-permasalahan yang teridentifikasi bisa dipecahkan. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mengembangkan usaha dupa warga desa mitra yaitu desa Petungsewu dengan cara menghasilkan dupa wangi jadi dengan merek sendiri. Diharapkan produksi dupa wangi jadi bisa menjadi produk unggulan desa Petungsewu.

SOLUSI DAN TARGET

Beberapa solusi yang digunakan untuk mengembangkan produksi dupa di Desa Petungsewu Kecamatan Wagir atau memecahkan masalah yang dihadapi desa mitra diantaranya.

Pertama adalah peningkatan nilai tambah produk dupa, dengan memproduksi dupa wangi kemasan. Produk dupa yang selama ini dihasilkan hanya dupa mentah, maka untuk meningkatkan nilai tambah produk masyarakat mitra diarahkan untuk memproduksi dupa wangi. Kegiatan pelatihan pembuatan dupa wangi sudah dilaksanakan pada program pengabdian tahun sebelumnya, namun masyarakat mitra masih kesulitan untuk memasarkan produk (Sarwoko et al., 2019). Oleh karena itu perlu dikembangkan program pemasaran yang paling mudah direalisasikan oleh masyarakat mitra. Program pemasaran yang dimaksud adalah dengan merintis kemitraan antara pelaku usaha dupa menengah yang sudah berhasil untuk bermitra dengan pelaku usaha dupa di Desa Petungsewu. Model strategi berbasis orientasi pasar dapat dikembangkan dalam peningkatan daya saing UKM di antaranya inovasi organisasi dan kemitraan (Hadiyati & Arwani, 2018). Pada dasarnya kegiatan pemasaran khususnya di UMKM selain kegiatan memasarkan produk juga dalam rangka membangun jejaring dan kerjasama (Hastuti & Amboro, 2018).

Kemitraan didefinisikan sebagai kerjasama usaha, baik langsung maupun tidak langsung atas dasar prinsip saling memerlukan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan yang melibatkan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar. Tujuan kemitraan pada dasarnya adalah mendorong hubungan saling menguntungkan antar UMKM dengan usaha menengah (Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, 2008). Pola kemitraan yang paling sesuai dengan kondisi para pelaku usaha adalah perdagangan umum, yaitu kemitraan dimana para pelaku usaha dupa memproduksi dupa wangi kemasan, sedangkan mitra yang akan menjual dupa kemasan tersebut ke pasar. Pola kemitraan perdagangan umum dipilih karena salah satu kunci keberhasilan UMKM adalah aspek pemasaran. Pengabdian ini fokus pada aspek pemasaran karena UMKM yang dalam menjalankan usahanya tidak menerapkan strategi marketing akan berdampak pada terhambatnya perkembangan usaha (Purwanti, 2012).

Kedua adalah pendampingan untuk desain merek dan pendaftaran merek. Karena ditargetkan masyarakat mitra memproduksi dan menjual dupa wangi, maka perlu dibuat desain merek yang menarik serta melakukan pendaftaran hak cipta merek. Jika produk dupa wangi dikemas dan diberi merek, maka siap untuk dipasarkan. Tujuan pemberian dan pemilihan nama merek adalah kemudahan penyebutan, gampang diingat, belum ada yang menggunakan dan menggambarkan karakteristik serta ciri khas lokal (Octavia et al., 2018).

Ketiga yaitu meningkatkan produksi biting, dengan memanfaatkan bantuan alat/teknologi produksi. Solusi untuk memecahkan permasalahan sering terlambatnya bahan

baku biting adalah pemanfaatan teknologi sederhana, yaitu penggunaan Mesin Kesek biting bambu. Fungsi mesin ini adalah untuk proses penghalusan biting bambu untuk bahan biting dupa, tujuannya agar kuantitas produksi biting meningkat, karena proses yang paling lama dalam pembuatan biting bambu adalah proses penghalusan (mesin poles bambu).

Target pelaksanaan pengabdian ini adalah peningkatan pendapatan para pembuat dupa di desa Petungsewu, desa mitra memiliki produk unggulan berupa dupa wangi dengan merek sendiri dimana pemasarannya dengan melakukan kemitraan pengusaha yang sudah berhasil dan peningkatan kapasitas produksi biting/lidi bambu sebagai bahan baku dupa, dengan pemanfaatan teknologi mesin poles bambu.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang dilakukan dengan membuat kelompok usaha, dan dilaksanakan selama 8 bulan selama tahun 2019. Pelaku usaha dupa di desa mitra dibentuk menjadi 2 kelompok usaha, yaitu kelompok usaha dupa, dan kelompok usaha biting. Kelompok usaha dupa maupun kelompok usaha biting masing-masing terdiri dari 5 pelaku usaha. Tujuan pembentukan kelompok ini adalah untuk memudahkan pelaksanaan, fungsi koordinasi, dan *sharing resources* dari bantuan alat/teknologi produksi, artinya dengan bantuan alat bisa dimanfaatkan oleh seluruh anggota kelompok.

Strategi yang digunakan dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini adalah *Community Based Participatory Research (CBPR)*. CBPR adalah pendekatan kolaboratif kegiatan pengabdian dengan maksud mengatasi permasalahan di masyarakat. CBPR melibatkan pengabdian dan anggota masyarakat dalam aspek proses, termasuk pengambilan keputusan, pengembangan kapasitas, penciptaan pengetahuan, dan penyebaran hasil pengabdian. CBPR dimulai dengan menentukan kelompok masyarakat yang menjadi sasaran, terdiri dari individu, kelompok masyarakat, atau kelompok usaha. Tujuan dari CBPR ini adalah untuk mengintegrasikan pengetahuan dan pemahaman baru sebagai upaya perubahan di masyarakat agar menguntungkan semua mitra (Octavia et al., 2018). Karenanya, CBPR menawarkan solusi praktis dan berkelanjutan yang dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang terlibat.

Beberapa metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan oleh mitra pengusaha. Pelatihan dan pendampingan produksi dupa wangi siap jual oleh mitra dilakukan secara berkala, agar pelaku usaha benar-benar mampu menghasilkan produk yang sesuai

dengan standar yang ditetapkan oleh mitra. Pendampingan yang diberikan oleh mitra meliputi pemilihan bahan pewangi/aroma dupa, teknik pemberian pewangi dupa, dan penentuan keanekaragaman pengemasan. Metode pendampingan merupakan salah satu strategi yang efektif bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya karena kegiatan pendampingan disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan para pelaku usaha (Rofieq et al., 2018), meningkatkan kompetensi dan kinerja UMKM (Olsen & Eikebrokk, 2009). Konsultasi dan pendampingan juga dilakukan terkait dengan desain merek dan pendaftaran merek. Konsultasi dan pendampingan pendaftaran merek dilakukan oleh Sentra HKI Universitas Kanjuruhan Malang.

Substitusi iptek merupakan metode kedua pada pengabdian ini dengan penggunaan teknologi/mesin penghalus bambu, digunakan untuk mempercepat proses produksi biting dupa. Mesin dirancang dengan daya yang tidak terlalu besar karena kebanyakan daya listrik di desa mitra 900 watt ke bawah. Selain itu penggunaan mesin penghalus ini adalah digunakan oleh kelompok yang terdiri dari 5 pengrajin biting dupa.

HASIL DAN LUARAN

Berdasarkan identifikasi permasalahan pada masyarakat mitra di Desa Petungsewu, bahwa nilai tambah produk dupa masih rendah, karena hanya menghasilkan dupa mentah. Oleh karena itu perlu diberi keahlian dan motivasi untuk mampu menghasilkan produk dupa jadi, dengan merek sendiri, dan dijual ke pasar. Tujuannya adalah ada nilai tambah produksi, karena selisih harga jual dupa mentah dengan dupa wangi yang sudah dikemas, cukup besar. Pelatihan untuk pembuatan dupa wangi dalam kemasan sudah dilakukan pada program pengabdian tahun 2018, dan masyarakat mitra sudah mampu membuat dupa wangi kemasan. Permasalahan yang dihadapi adalah masyarakat mitra belum memiliki kemampuan untuk melaksanakan pemasaran, sehingga perlu melibatkan kemitraan dengan pengusaha dupa yang sudah berhasil untuk membantu mengenalkan ke pasar.

1. Pelatihan dan Pendampingan oleh mitra pengusaha

Kemitraan dengan pengusaha dupa yang sudah berhasil, selain kerjasama dalam menjual produk (kemitraan perdagangan umum), mitra juga dilibatkan dalam pendampingan sejak awal produksi. Mitra pengusaha dupa yang sudah berhasil dalam hal ini adalah pengusaha dupa merek “Dewi Dupa” yang sudah memiliki pasar dalam negeri maupun luar negeri. Berdasarkan pengalaman sebagai produsen dupa maka mitra pengusaha dupa sudah mengetahui produk yang diinginkan oleh konsumen dan segmen

pasar, sehingga produk dupa jadi akan disesuaikan dengan karakteristik-karakteristik tersebut.



Gambar 1. Pendampingan oleh mitra Pengusaha

Pendampingan yang dilakukan oleh mitra pengusaha meliputi teknik pemberian aroma dan teknik pengemasan. Strategi yang dipahamkan oleh mitra pengusaha kepada masyarakat penghasil dupa adalah tentang strategi produksi khususnya strategi pemberian aroma/pewangi. Strategi pemberian pewangi ini akan berpengaruh pada biaya produksi, dan harga jual. Terdapat 2 teknik pemberian pewangi dalam proses pembuatan dupa, yaitu teknik celup dan teknik semprot, masing-masing teknik memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing.

1. Teknik Celup

Teknik celup adalah teknik pemberian aroma pada dupa mentah dengan cara mencelupkan dupa ke cairan pewangi. Proses pencelupan dupa, bisa setengah batang ataupun penuh satu batang, tergantung pada kualitas dupa yang akan dihasilkan. Dupa kualitas baik biasanya dengan teknik celup penuh seluruh dupa, sehingga aroma saat dibakar sampai habis. Kelebihan pemberian aroma dupa dengan teknik Celup adalah wangi yang dihasilkan saat dupa dibakar lebih awet dan aromanya kuat, selain itu kelebihan lainnya adalah proses pengerjaan lebih cepat dan mudah. Adapun kekurangan dari teknik Celup adalah bahan baku pewangi yang dibutuhkan lebih banyak, sehingga biaya produk lebih mahal, dampaknya harga jual lebih mahal.

2. Teknik Semprot

Berbeda dengan sistem celup, pada teknik semprot pemberian pewangi adalah dengan cara menyemprotkan bahan pewangi ke batang dupa. Proses penyemprotan bisa dilakukan penuh untuk seluruh batang, atau setengah batang saja, tergantung pada

kualitas dupa yang dihasilkan. Kelebihan teknik Semprot dalam pemberian pewangi dupa adalah hemat bahan pewangi, sehingga bisa menghemat biaya produksi. Sedangkan kelemahannya adalah aroma wangi yang dihasilkan saat dupa dibakar, tidak terlalu keras, dan aroma cepat habis.

Berdasarkan pengalaman dari mitra pengusaha, dupa wangi yang laku dipasar adalah yang aromanya awet namun harga relatif murah. Oleh karena itu dipilih teknik Celup namun dengan pencelupan setengah batang saja. Teknik ini dipilih dengan pertimbangan, dupa yang banyak dibutuhkan adalah dupa harian. Karakteristik dupa harian adalah dupa untuk kebutuhan masyarakat sehari-hari, yang biasanya pada masyarakat di pulau Bali, dibakar pada saat berdoa, dan dibiarkan sampai padam.

Pendampingan berikutnya adalah terkait dengan strategi pengemasan dupa wangi. Strategi pengemasan ini akan berpengaruh pada keanekaragaman produk yang bisa dipilih oleh konsumen. Berdasarkan pengalaman mitra pengusaha, untuk kategori dupa harian harus disediakan beberapa kemasan dupa, yaitu kemasan eceran, berisi 5 sampai 10 batang dupa, dikemas dalam kemasan kertas seperti kemasan kembang api. Lalu kemasan ekonomis, berisi ½ kg dibungkus plastik diberi merek, dan kemasan 1 kg.



Gambar 2. Produksi Dupa Wangi Desa Mitra

Kelebihan teknik pengemasan eceran adalah keuntungan lebih besar dibandingkan kemasan 1 kg, jika dihitung dengan berat yang sama 1 kg, adapun kelemahannya adalah proses pengemasan menjadi lebih lama karena untuk satu kilogram harus dibagi-bagi dalam kemasan kecil.

Hasil produksi dupa wangi yang dihasilkan masyarakat desa Petungsewu sudah mulai dipasarkan oleh mitra pengusaha. Harga pasar dupa mentah selama ini berkisar Rp 4.000 sd Rp 5.500/kg, sedangkan harga dupa wangi lokal yang sudah dikemas eceran, untuk 1 kilogram bisa mencapai Rp 20.000 sampai Rp 25.000,-. Tambahan biaya produksi untuk memproduksi 1 kg dupa wangi lokal (pewangi dan kemasan) adalah Rp 5.000/kg, jadi total biaya yang dibutuhkan Rp 9.000 – Rp10.500/kg, sehingga dengan menjual dupa wangi diperoleh selisih pendapatan kotor sebesar Rp 11.000 - Rp 16.000/kg sebelum dikurangi biaya pemasaran. Jadi ada peningkatan pendapatan apabila menghasilkan dupa wangi, artinya ada peningkatan nilai tambah produksi dupa bagi masyarakat mitra di Desa Petungsewu Kabupaten Malang.

2. Substitusi Ipteks

Permasalahan sering terlambatnya pasokan biting untuk pembuatan dupa, disebabkan proses penghalusan biting bambu yang masih dilakukan secara manual. Oleh karena itu perlu dibuatkan alat pengalus biting bambu agar proses penghalusan berjalan lebih cepat. Mesin penghalus biting bambu dirancang fleksibel, bisa untuk ukuran panjang 22 maupun 29 cm, daya listrik yang dibutuhkan tidak terlalu besar 400 wat, sehingga mesin bisa dimanfaatkan, karena rata-rata daya listrik yang ada di masyarakat mitra adalah 400-900 watt. Mesin ditempatkan disalah satu rumah ketua kelompok yang memiliki daya listrik 900 watt.



Gambar 3. Mesin Poles Biting Bambu

Penggunaan mesin penghalus biting dilakukan secara bergiliran oleh anggota kelompok, dengan kriteria penggunaan dalam kilogram. Misalnya hari Senin anggota A menggunakan mesin penghalus biting untuk menghaluskan biting sebanyak 5 kg, maka akan dicatat dalam buku. Pencatatan ini diperlukan untuk menjaga prinsip keadilan, dan menentukan besarnya iuran yang harus disetorkan kepada ketua kelompok untuk biaya listrik dan pemeliharaan.

Kelebihan penggunaan mesin penghalus yang dirasakan oleh masyarakat pembuat biting dupa adalah proses produksi khususnya penghalusan bisa dilakukan lebih cepat, kapasitas produksi biting dupa meningkat, harga jual biting dupa yang sudah dihaluskan lebih mahal dari yang masih belum dihaluskan. Adapun kelemahannya diperlukan biaya untuk pembayaran listrik dan pemeliharaan alat, namun besarnya iuran atau biaya masih lebih rendah dari kenaikan pendapatan karena kenaikan produksi biting dupa yang dihasilkan.



Gambar 4. Hasil Produksi Biting Bahan Dupa

Hasil lain dari program ini adalah ketersediaan bahan biting untuk pembuatan dupa menjadi terpenuhi, karena ada peningkatan produksi biting sebanyak 200 kg/minggu per pengusaha biting. Selain kenaikan kapasitas produksi biting, juga terjadi peningkatan pendapatan karena peningkatan produksi tersebut. Perbandingan produksi biting dupa sebelum dan sesudah menggunakan alat disajikan pada tabel berikut:

Tabel 1. Perbandingan Pendapatan Biting Menggunakan Mesin

	Tanpa Mesin	Mesin
Produksi	300 kg/minggu	500 kg/minggu
Harga jual	Rp 3.000/kg	Rp 3.000/kg

Pendapatan kotor	Rp 900.000/minggu	Rp 1.500.000/minggu
Rerata pendapatan kotor/bulan	Rp 3.600.000/bulan	Rp 6.000.000/bulan

Berdasarkan tabel 1, penggunaan alat penghalus biting dupa ternyata mampu meningkatkan rerata pendapatan kotor masyarakat pembuat biting sebesar Rp 2.400.000/bulan.

Upaya menghasilkan dupa wangi siap jual dari masyarakat desa mitra, bertujuan menjadikan dupa sebagai produk unggulan desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang, diharapkan dalam jangka panjang mampu meningkatkan pendapatan masyarakat dan peningkatan perekonomian secara umum. Tujuan tersebut diharapkan dapat terealisasi karena faktor-faktor pendorong yaitu masyarakat mitra memiliki komitmen yang menjalankan strategi-strategi yang diajarkan oleh mitra pengusaha, khususnya terkait dengan kualitas produk yang diminta oleh mitra pengusaha. Adapun faktor-faktor penghambat untuk merealisasikan tujuan adalah masih kesulitan pemahaman para pengusaha dupa dan biting dalam pengelolaan administrasi usaha, sudah ada catatan sederhana, namun belum mampu untuk melakukan analisis laba dan rugi bersih sebagai indikator dari kemajuan/perkembangan usaha dimasa yang akan datang.

SIMPULAN

Usaha dupa di Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang perlu dikembangkan agar bisa menjadi produk unggulan desa. Program yang dikembangkan adalah peningkatan nilai tambah produk dupa, dengan cara memproduksi dan menjual dupa wangi kemasan diberi merek “Gunung Katu”, dan sudah didaftarkan hak cipta merek. Untuk menjamin produksi dupa wangi desa Petungsewu laku dipasar, maka dibangun kemitraan dengan pengusaha dupa yang sudah berhasil, dengan pola kemitraan perdagangan umum, yaitu kemitraan yang dibangun antara masyarakat desa Petungsewu sebagai penghasil dupa wangi, dengan mitra pengusaha yang akan memasarkan produk dupa wangi tersebut. Pola kemitraan ternyata mampu memecahkan permasalahan kelemahan pemasaran yang selama ini dialami masyarakat pembuat dupa, dan dupa wangi laku dipasaran. Selain peningkatan nilai tambah dupa, juga peningkatan kapasitas produksi biting untuk bahan baku dupa, dengan penggunaan alat penghalus biting dupa, sehingga permasalahan sering keterlambatan bahan baku biting terselesaikan, selain itu pendapatan masyarakat juga meningkat karena kapasitas produksi biting meningkat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih dan penghargaan yang sebesar-besar disampaikan kepada Kemristekdikti yang telah mendanai program pengabdian khususnya skema Ipteks Bagi Desa Mitra (IBDM), Kepala Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang dan seluruh jajaran perangkat desa, masyarakat Desa Petungsewu, mitra UKM/Manajer CV. Dwi Sri yang sudah membantu melakukan pendampingan dan pemasaran produk.

DAFTAR RUJUKAN

- Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia. (2016). Pemetaan dan Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA 2015). *Jurnal RISALAH*, 27(1). <https://doi.org/10.1002/cbm>
- Ghassani, N. (2015). “Kemitraan Pengembangan UMKM” (Studi Deskriptif Tentang Kemitraan PT. PJB (Pembangkit Jawa Bali) Unit Gresik Pengembangan UMKM Kabupaten Gresik). *Jurnal Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 3(2), 142–151.
- Hadiyati, E., & Arwani, I. (2018). Pelatihan Tata Kelola Pemasaran Produk Berbasis Mobile Marketing UKM Industri Perak. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2).
- Harjoseputro, Y., & Herawati, F. A. (2018). Pemanfaatan Website sebagai Media Promosi Kampung Wisata Rejowinangun dan Pakualaman, Yogyakarta. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (SENDIMAS)*. Semarang.
- Hastuti, T. K., & Amboro, J. L. (2018). Peningkatan Minat Wirausaha Berbasis Kerajinan Gerabah Bagi Anak Keluarga Miskin Di Surakarta. *Prosiding PKM-CSR*, 1, 1583–1587.
- Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal Indonesia dan Transmigrasi. (2018). Kemendes PDDT Dorong Pemerintah Daerah Kembangkan Prukades. Retrieved from <https://www.kemendes.go.id/view/detil/2894/kemendes-pddt-dorong-pemerintah-daerah-kembangkan-prukades>
- Octavia, A., Sriyudha, Y., & Perdana, A. (2018). Peningkatan Daya Saing Produk Unggulan Daerah Usaha Kerupuk Ikan Di Kecamatan Pelayangan Seberang Kota Jambi. *Prosiding PKM-CSR*, 1, 1378–1386.
- Olsen, D. H., & Eikebrokk, T. R. (2009). Training, Competence, and Business Performance: Evidence from E-Business in European Small and Medium-Sized Enterprises. *International Journal of E-Business Research*. <https://doi.org/10.4018/978-1-60960-132-4.ch005>
- Purwanti, E. (2012). Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran

Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga. *Among Makarti*, 5(9).

Rofieq, M. R., Permatasari, D. P., & Farida, L. F. (2018). Model Pengembangan UMKM Bidang Kerajinan Menjadi Start-Up Sukses di Kota Malang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2).

Sarwoko, E., Indawati, N., Nurdiana, I., & Ahsan, M. (2019). Peningkatan Nilai Tambah Pengrajin Dupa Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang. *Jurnal ABDINUS : Jurnal Pengabdian Nusantara*. <https://doi.org/10.29407/ja.v2i2.12575>

Sukesti, F., & Iriyanto, S. (2011). Pemberdayaan UKM: Meningkatkan Komoditas Unggulan Ekspor UKM dalam Rangka Pengembangan Ekonomi Daerah (Studi pada UKM di Jawa Tengah). *Prosiding Seminar Nasional & Internasional*, 1(1), 86–92.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (2008).